



Munich Personal RePEc Archive

# **Market Structures in Serbian Manufacturing Industry and the Problems of Transition**

Bukvić, Rajko

Nizhny Novgorod Engineering-Economic University, Knyaginino

1995

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/100964/>  
MPRA Paper No. 100964, posted 14 Jan 2022 21:44 UTC

## **TRŽIŠNE STRUKTURE U INDUSTRIJI SRBIJE I PROBLEMI TRANZICIJE**

**Apstrakt.** U radu se razmatraju problemi izgradnje tržišne privrede slobodne konkurencije u aktuelnim uslovima tranzicije i ekonomske blokade Srbije. Analizirana su stanja tržišta u industrijskim granama na osnovu primene standardnih koeficijenata K4 i uz uobičajenu klasifikaciju na pet grupa (visoko koncentrisana, koncentrisana, srednje koncentrisana, umereno koncentrisana i nekoncentrisana tržišta). S obzirom na generalno visok stepen koncentracije, s preovlađujućim značajem druge od navedenih grupa, kojoj pripada oko 40% svih grana, ona je u daljoj analizi podeljena na nekoliko podgrupa. Na osnovu vrednosti koeficijenta K4 i tako izvršene podele po klasama zatim je identifikovano postojanje tržišta efektivne i neefektivne konkurencije u pojedinim industrijskim granama. Izvršene analize poslužile su za davanje određenih preporuka za ekonomsku, pre svega antimonopolsku politiku, u kojoj donošenje odgovarajuće regulative i prakse neopravdano kasni.

**Ključne reči:** koncentrisanost tržišta, koeficijenti K4, efektivna i neefektivna konkurencija, antimonopolska politika

Jedan od (implicitno postavljenih) ciljeva procesa tranzicije u zemljama istoka i jugoistoka Evrope jeste i stvaranje uslova za izgradnju tržišnog ambijenta, u kojem će privredni subjekti poslovati prema tržišnim kriterijumima. Skoro da je nesporno da poslovanje u takvim uslovima značajno podiže efikasnost celokupnog privrednog sistema, kao i svakog pojedinog privrednog subjekta koji je u takvim uslovima sposoban da opstane<sup>1</sup>. Prema opšteprihvaćenim stavovima preduslov za stvaranje takvih uslova privređivanja je liberalizacija.<sup>2</sup> Ostvarenje ovog cilja, s obzirom na postojeće stanje u privredama tih zemalja, na snažan upliv državne (i partijske) nomenklature na aktuelna privredna i ne samo privredna kretanja, pokazuje se kao veoma težak zadatak. Ovakav zaključak odnosi se ne samo na zemlje tzv. realnog socijalizma, u kojima tržište paktično nikad i nije steklo „pravo građanstva”, već i na zemlje nastale raspadom bivše Jugoslavije, koje su, bar kako se mislilo, u tom pogledu bile znatno bliže ekonomijama zapadnih zemalja.

Izgradnja tržišne privrede u bivšoj Jugoslaviji postala je, naime, opredeljenje već na prelazu u 1950-te godine, ali bez stvarne izgradnje odgovarajućih tržišnih institucija, pa i nije čudno da i samo postojanje i značaj tržišnih struktura nisu bili dovoljno sagledani. Stoga se u određenim periodima nedovoljno promišljeno išlo na veštačku, i preteranu, koncentraciju i

---

<sup>1</sup> Nesmetana konkurencija među preduzećima navodi se kao jedan od nekoliko osnovnih uslova (pretpostavki), a čije ispunjenje tržišnu privredu čini (relativno) efikasnom. Ostali uslovi su: slobodna inicijativa, koja se nalazi u osnovi preduzetništva; samostalnost preduzeća u poslovanju, što je, uz ostalo, i preduslov motivisanosti; saradnja unutar preduzeća; i ekonomska politika, jer je samo tržište (pa i tržište potpune konkurencije) vrlo nesavršeno. (Videti: B. Horvat, „Tržišna transformacija državnog preduzeća”, *Ekonomika*, br. 9, 1991, str. 5–6)

<sup>2</sup> Liberalizaciju, kao proces otvaranja (bilo koje) delatnosti pristupu konkurentnih snaga (bez obzira na svojinske oblike), treba razgraničiti od procesa privatizacije, iako se oni u savremenim privredama često prepliću i preklapaju.

centralizaciju proizvodnje<sup>3</sup>, čime se naša privreda faktički udaljavala od moderne tržišne privrede.

Tržište potpune, ili savršene, konkurencije, sa velikim, praktično neograničenim brojem prodavaca i kupaca za svaku robu, samo je toerijski pretpostavka, dok u realnim privredama postoji veliki broj parcijalnih tržišta pojedinih roba, sa znatno manjim brojem učesnika i na strani ponude i na strani tražnje, i na koja se ne može potpuno slobodno stupiti. To povlači i odgovarajuće konsekvence na ponašanje na samom tržištu i na delovanje tržišnih zakonitosti, pre svega zakona odnosa ponude i tražnje. Iz toga proističu i drugačiji principi i načini formiranja cena, a samim tim i sve druge performanse preduzeća povezane sa formiranjem cena.

Za istraživanje i klasifikaciju ovakvih, nesavršenih, tržišta postoji veći broj kriterijuma. Jedan od najvažnijih i najranije korišćenih je broj proizvođača u datoj grani, odnosno proizvodnji datog proizvoda, kao i broj kupaca tog proizvoda. Odgovarajuća klasifikacija sa devet tržišnih stanja (u rasponu od potpune konkurencije do bilateralnog monopola)<sup>4</sup> dugo je smatrana najpotpunijom i najadekvatnijom, iako se pokazalo da implicitna pretpostavka koja je u njenoj osnovi (naime, da broj učesnika na tržištu jednoznačno određuje i njihovu ekonomsku moć) ne mora da bude, i često nije, tačna. Stoga je pored broja učesnika (broja prodavaca, odnosno broja kupaca) neophodno uzimati u obzir i druge pokazatelje koji pružaju informacije o stvarnom položaju preduzeća na tržištu. Među takvim pokazateljima ističu se sledeća dva: 1) učešće preduzeća u ukupnoj proizvodnji odgovarajućeg proizvoda (što se aproksimira grupacijom, odnosno odgovarajućim sektorom na čijem nivou se radi analiza), kao pokazatelj snage datog preduzeća, i koji se može izraziti učešćem preduzeća u ukupnom prihodu ostvarenom u odgovarajućem privrednom sektoru (grani, odnosno grupaciji)<sup>5</sup>; 2) konkurencija koju datom preduzeću (odnosno, njegovom proizvodu) predstavljaju odgovarajući proizvodi iz uvoza, dakle u pitanju je zaštita koju domaća proizvodnja uživa zahvaljujući spoljnotrgovinskim propisima. Ova se zaštita može izraziti na razne načine, a bila je, takođe, predmet većeg broja istraživanja.<sup>6</sup> Visoka zaštita, po pravilu, karakteriše privrede zemalja u razvoju, i velika je prepreka njihovom potpunijem uključivanju u svetske privredne tokove. Međutim, pored globalnog visokog stepena zaštite, sa aspekta konkurentnosti pojedinih tržišta od značaja je i postojanje izrazitih sektorskih

---

<sup>3</sup> Upravo u odnosu prema problemima integracije ogledaju se izrazite oscilacije zvanične politike prema tretiranju položaja preduzeća na tržištu, i posredno prema samoj problematici tržišta i tržišnih struktura. U tom smislu, na primer, bila je ogromna razlika u osnovnoj usmerenosti ekonomske politike u periodu nakon prihvaćene decentralizacije i napuštanja centralizovane privrede komandnog tipa, tokom 1950-tih godina, kada se težilo izgradnji automatizovane privrede, privrede slobodne konkurencije mančesterskog tipa, i u periodu nakon 1960. godine, kada se ekonomska politika usmerila na stimulisanje velikih monopoloidnih organizacija forsirajući integracione procese. (Videti: B. Horvat, „Integriranost jugoslavenske privrede i samoupravno planiranje”, *Ekonomist*, br. 2, 1969, str. 392). Ovakvo opredeljenje je naročito bilo izraženo u periodu tzv. dogovorne ekonomije kada su čak proizvođači stimulisani (zakonskom regulativom, ali i na druge načine) da osnivaju razne formalne i neformalne oblike monopolskih, odnosno kartelnih, organizacija (kao što su, recimo, poslovne zajednice), i da se uz ostalo dogovaraju čak i o cenama.

<sup>4</sup> H. von Stackelberg, *Marktfonn unci Gleichgewicht*, Wien - Berlin, 1934.

<sup>5</sup> Time se čini implicitna pretpostavka da svaka grupacija (odnosno grana) i svako preduzeće imaju homogenu proizvodnju, što naravno u stvarnosti nije i ne može biti tačno. Takva pretpostavka je, međutim, nužna zbog nepostojanja odgovarajućih podataka neophodnih za analize na nižim nivoima agregiranosti proizvodnje, i u osnovi može da zadovolji potrebe analize.

<sup>6</sup> O situaciji neposredno pred raspad bivše Jugoslavije videti: O. Kovač (red.) *Efektivna zaštita i konkurentnost jugoslovenske privreda*, Beograd, 1992.

razlika<sup>7</sup>, koje pored same koncentracije ponude značajno doprinose razlikama u stepenu konkurentnosti.

S obzirom na trenutno stanje u kojem se nalazi privreda Srbije (odnosno, SR Jugoslavije), sa nametnutom blokadom od strane međunarodne zajednice, značaj spoljnog tržišta se može skoro u potpunosti isključiti tako da je dovoljno uzimati u obzir samo pokazatelje koji se odnose na položaj preduzeća (odnosno, odgovarajućih grupacija) u domaćem okruženju.

Za identifikovanje i klasifikovanje sektora prema stepenu koncentracije ponude u empirijskim analizama koristi se veći broj metoda, a među njima najčešće pokazatelji Kn, koji pokazuju procenat učešća n najvećih proizvođača iz datog sektora u ukupnom prihodu koji je ostvaren u odgovarajućem sektoru. Najčešće se za n uzima četiri. U zavisnosti od vrednosti odgovarajućeg koeficijenta u našoj literaturi sektori se, uobičajeno, klasifikuju u sledećih pet kategorija: 1) vrlo visok stepen koncentracije (koeficijent Kn iznosi 100%), 2) visok stepen koncentracije (gde je odgovarajuća vrednost koeficijenta od 75 do 99,9%), 3) srednji stepen koncentracije (50 do 74,9%), 4) nizak stepen koncentracije (25 do 49,9%), i 5) vrlo nizak stepen koncentracije (manje od 25%).<sup>8</sup> Kako će se videti ova klasifikacija nije u potpunosti zadovoljavajuća.

U analizi tržišta u industriji krenućemo od vrednosti pokazatelja K4 i podele na osnovne klase uobičajene u našoj literaturi. Zbog visokog stepena koncentracije u najvećem delu industrije tu podelu smo najpre pokušali da dopunimo razbijanjem druge klase na veći broj podklasa.

Tabela 1. Stepen koncentracije ponude u industriji (broj grupacija i njihovo učešće u ukupnom broju grupacija)

Kn	1990.		1991.		1992.		1993.		1994.*	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
100%	55	33,3	43	25,7	41	23,7	59	34,1	41	23,7
75–99,9%	63	38,2	67	40,1	69	39,9	102	59,0	72	41,6
- 95–99,9%	20	12,1	25	15,0	30	17,3	62	35,8	34	19,6
- 90–94,9%	8	4,8	13	7,8	11	6,4	14	8,1	15	8,7
- 85–89,9%	12	7,3	10	6,0	14	8,1	18	10,4	5	2,9
- 80–84,9%	14	8,5	10	6,0	3	1,7	5	2,9	9	5,2
- 75–79,9%	9	5,5	9	5,4	11	6,4	3	1,7	9	5,2
50–74,9%	32	19,4	35	21,0	39	22,5	11	6,4	37	21,4
25–49,9%	13	7,9	20	12,0	20	11,6	1	0,6	20	11,6
do 25%	2	1,2	2	1,2	4	2,3	0	0	3	1,7
Ukupno	165	100	167	100	173	100	173	100	173	100

\* Prema periodičnom obračunu I–VI 1994. godine

<sup>7</sup> U navedenoj studiji je, tako, pokazano da su se stope efektivne zaštite u jugoslovenskoj privredi kretale u rasponu od -72,7% (proizvodnja i prerada duvana) do 151,4% (hemijski proizvodi) u 1988, odnosno od -57,1% (mašinogradnja) do 133,4% (prediva i tkanine) u 1989. godini.

<sup>8</sup> Gornja klasifikacija potiče od I. Drutera. (I. Drutter, „Tržišni aspekti koncentracije”, u: I. Drutter, D. Dubravčić, S. Zuljić, *Problemi privredne koncentracije*, Zagreb, 1964). Kriterijum za određivanje stepena konkurentnosti tržišta u ovoj klasifikaciji je znatno blaži od kriterijuma koji se uobičajeno primenjuju u razvijenim tržišnim privredama. Tako se u Americi koristi podela na sledeće tri klase: 1) koncentrisana tržišta (vrednost koeficijenta koncentracije iznosi 50% i više), 2) umereno koncentrisana tržišta (koeficijent koncentracije je između 25% i 50%), i 3) nekonzentrisana tržišta (koeficijent koncentracije je manji od 25%), koji je prvi dao C. Kaysen (u: D.F. Tumer, *Antitrust Policy - an Economic and Legal Analysis*, Harvard, 1969).

Kako se vidi iz gornje tabele četiri proizvođača pokrivaju u potpunosti ostvareni prihod u oko jednoj četvrtini svih grupacija. (Početna 1990. i potpuno neadekvatna i atipična 1993. godina pojavljuju se u gornjoj tabeli kao neregularne). Ovakav stepen koncentracije se može oceniti kao veoma visok, pogotovu ako se uzme u obzir i veliko učešće grupacija koje pripadaju drugoj klasi (75–99,9%). Kako se vidi u Tabeli 1. na nju otpada oko dve petine ukupnog broja industrijskih grupacija. To su, dakle, grupacije kod kojih je broj proizvođača veći od četiri, ali sa malim brojem izrazito velikih proizvođača, i u kojima bi se, u teorijskom smislu, mogle tražiti oligopolske structure.<sup>9</sup>

S obzirom na njihovu brojnost od interesa je podeliti ovu klasu na veći broj podklasa. Kao što se vidi najzastupljenija je prva podklasa (u kojoj se vrednost koeficijenta K4 kreće između 95 i 99,9%), sa preko 15% ukupnog broja grupacija u industriji, a u 1993. godini čak preko 35%. Ovakav rezultat sugerise zaključak da su i ovde u pitanju izuzetno visoko koncentrisana tržišta.

Relativna zastupljenost pojedinih klasa koncentracije može se odrediti i kao učešće prihoda datih grupacija (iz određene klase) u ukupnom prihodu industrije u odnosnoj godini. Rezultate po ovom kriterijumu daje naredna tabela (Tabela 2), pri čemu je druga klasa odmah razbijena na veći broj podklasa.

Kako se vidi iz Tabele 2, situacija je donekle izmenjena. Prve dve klase su i dalje zastupljene u velikom procentu, ali se u celini zapaža pomeranje ka većem učešću klasa koje karakteriše manji stepen koncentracije, i shodno tome veća konkurentnost. Međutim, upravo u 1993. godini došlo je do skoro potpune koncentracije u okviru druge klase, u kojoj se nalazi oko tri četvrtine ukupno ostvarenog prihoda. U okviru druge klase, koja je i ovde najzastupljenija, opet se zapaža najveće učešće prve podklase (u 1993. godini skoro polovina ostvarenog prihoda). Očigledno je da se, po pravilu, najveći stepen koncentracije ostvaruje u grupacijama čija je „specifična težina” za nacionalnu privredu (izražena ostvarenim prihodom grupacije) relativno mala.

U teorijskom pogledu visoko koncentrisana tržišta mogu biti ili čisto monopolisana (kada se u datoj proizvodnji nalazi samo jedan proizvođač), ili u nekom od oblika oligopola (kada tržište deli nekoliko proizvođača). Prema podacima Službe za platni promet u industriji Srbije samo jedan proizvođač (dakle, i potencijalno čisti monopol) postoji u 20 (u 1990), odnosno 19 (u 1991), 16 (u 1992), 13 (u 1993. godini) i 14 (u periodu I–VI 1994. godine) grupacija.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> U razmatranjima naših autora primenjivan je znatno blaži kriterijum za identifikovanje monopolnih i oligopolnih pozicija. Tako npr. Andrijašević (videti; J. Andrijašević, *Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Institut društvenih nauka, Beograd, 1975, str. 168.) je postojanje monopola konstatovao u grupacijama kod kojih postoje po dva proizvođača, a oligopola u grupacijama kod kojih postoje tri ili četiri (iz prve klase), odnosno pet, šest ili sedam proizvođača (iz druge klase, prema gornjoj klasifikaciji). Na taj način, za identifikovanje oligopolskih struktura izdvojene su samo grupacije u kojima četiri najveća proizvođača pokrivaju 75 ili više procenata ukupne proizvodnje u okviru grupacije, a to je takođe znatno blaži kriterijum od onoga koji se primenjuje u razvijenim tržišnim privredama. Tako Šerer smatra da se oblik tržišta približava oligopolu ponude tamo gde četiri najveća proizvođača pokrivaju 40 ili više procenata ponude datog tržišta (F.M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, 1971, p. 60), dok Kejsen i Tarner (C. Kaysen and D.F. Tumer, *Antitrust Policv*, Harvard, 1959, pp. 26–37) izdvajaju dve grupe oligopola: oligopoli I, u granama gde osam najvećih firmi pokriva 50% i dvadeset najvećih firmi 75% tržišta, i oligopoli II, gde vodećih osam firmi pokriva između 33 i 49%, i dvadeset najvećih firmi najmanje 75% tržišta.

<sup>10</sup> Prilikom tumačenja ovih podataka treba biti oprezan ~ pošto preduzeća, odnosno grupacije, nisu homogeni (nemaju homogen proizvod) činjenica da je u datoj grupaciji zastupljen samo jedan proizvođač još ne mora da znači da je taj proizvođač u stvarnom monopolskom položaju.

Tabela 2. Značaj pojedinih klasa prema ukupnom prihodu grupacija  
- u procentima

Vrednost K*	Godina				
	1990.	1991.	1992.	1993.	1994.*
100%	22,4	20,9	20,9	10,7	22,4
- 95–99,9%	11,5	11,7	7,9	45,5	10,1
- 90–94,9%	1,9	3,4	8,4	11,2	8,5
- 85–89,9%	6,8	4,7	5,4	14,9	1,8
- 80–84,9%	7,1	3,1	0,4	1,5	8,2
- 75–79,9%	6,8	7,6	7,0	2,8	8,8
75–99,9%	34,0	29,5	29,8	75,9	37,4
50–74,9%	29,1	29,4	26,4	11,0	24,6
25–49,9%	12,6	16,9	16,9	3,0	12,6
do 25%	3,1	3,3	6,0	0,0	3,0
Ukupno	100	100	100	100	100

Prema periodičnom obračunu I–VI 1994. godine

Grupacije u kojima su registrovana dva proizvođača (takvih je u 1990. bilo 23, u 1991. 12, u 1992. 10, i u 1993., odnosno u prvoj polovini 1994. godine – 11) takođe su brojne, i u njima se preduzeća nalaze u teorijskoj poziciji klasičnog duopola, ukoliko su približno iste snage, ili pak jedno od njih toliko dominira da je praktično u monopolskom položaju. Ovaj drugi slučaj u našoj privredi imamo u proizvodnji olova, i u nešto blažem obliku u proizvodnji kudeljnih tkanina, a prvi u proizvodnji ruda koncentrata bakra i proizvodnji šibica.

Preostale situacije iz klase visoko koncentrisanih tržišta (kako su, uslovno, gore definisana) po pravilu bi spadale u tip tržišta koji je u literaturi poznat kao dominantna firma, na kojem vodeća, najjača firma ima dominantan položaj na tržištu, sa učešćem od preko četrdeset procenata. Uzimajući u obzir čiste monopole i napred navedene slučajeve duopola postojanje dominantne firme u industriji Srbije može se identifikovati u preko osamdeset grupacija. Naravno, s obzirom da je kriterijum koji se uobičajeno primenjuje u klasifikovanju tržišta u našoj literaturi veoma blag, dominantne firme se mogu pojaviti i na tržištima koja bi se kod nas tretirala kao srednje koncentrisana tržišta. Upravo je takav slučaj u ostaloj preradi plastičnih masa, gde koeficijent K4 ima vrednost 73,5%, a učešće vodeće firme je 58,3%, proizvodnja nameštaja (gde su odgovarajuće vrednosti 67,3% i 56,2%) u proizvodnji ostalih hemijskih proizvoda (72,6% i 49,8%). Time se još jednom potvrđuje da nisu u pitanju umereno, već snažno koncentrisana tržišta, i da gornja, uobičajena, klasifikacija nije zadovoljavajuća.

Navedeni teorijski tipovi tržišta (čisti monopol, uključujući i duopolne situacije, i dominantna firma) ubrajaju se teorijski u nekonkurentna tržišta, odnosno u tržišta neefektivne konkurencije. U strožim razmatranjima njima bi trebalo pridružiti i tzv. čvrsti oligopol, u kojem četiri vodeće firme pokrivaju preko 60% tržišnog učešća, ali među njima nema dominantne firme. Ovakva situacija postoji u daljih 36 industrijskih grupacija Srbije (proizvodnja livenih, kovanih i presovanih proizvoda, proizvodnja poljoprivrednih mašina, proizvodnja kamiona i specijalnih vozila, proizvodnja komunikacionih aparata, proizvodnja kablova, proizvodnja termičkih aparata, proizvodnja rashladnih aparata, proizvodnja

akumulatora, proizvodnja hemikalija za poljoprivredu, proizvodnja plastičnih masa, proizvodnja lekova, proizvodnja sapuna i kozmetike, proizvodnja kamena, proizvodnja peska, proizvodnja drvene galanterije, proizvodnja celuloze i papira, proizvodnja vunenog prediva, proizvodnja vunenih tkanina, proizvodnja trikotažnih tkanina, proizvodnja krupne kože, proizvodnja testenina, prerada mleka, proizvodnja biljnih ulja, proizvodnja piva, proizvodnja osvežavajućih pića, proizvodnja fermentisanog duvana, i dr.).

Prema tome, može se konstatovati da tržišta neefektivne konkurencije obuhvataju 140 grupacija, ili oko 80% od ukupnog broja industrijskih grupacija. U preostalim grupacijama (svega 33 grupacije, ili oko 20% od njihovog ukupnog broja) postoji jedan od oblika efektivne konkurencije - labavi oligopol, monopolistička konkurencija ili potpuna konkurencija.

Tabela 3. Industrijske grupacije sa efektivnom konkurencijom  
- periodični obračun I-VI 1994.godine

Grupacija	Vrednost K4	Broj proizvođača
Proizvodnja metalnog instalacionog materijala	47,8	113
Proizvodnja alata	44,1	154
Proizvodnja eskera, zakovica, vijaka i dr.	41,8	178
Proizvodnja metalnih građevinskih mašina	47,3	164
Proizvodnja ostalih mašina i uređaja	38,6	114
Proizvodnja delova i pribora za motore	46,5	106
Proizvodnja električnih mašina i uređaja	58,3	111
Proizvodnja sastavnih delova el. mašina i uređaja	47,8	109
Proizvodnja merne opreme	47,9	133
Proizvodnja ostalih električnih aparata	33,3	305
Proizvodnja ambalaže od plastičnih masa	39,3	176
Proizvodnja cigle i crepa	44,7	86
Proizvodnja prefabrikata	57,6	105
Proizvodnja rezane građe	37,8	343
Proizvodnja ambalaže od drveta	56,2	73
Proizvodnja građevinskih elemenata	39,2	225
Proizvodnja papirne ambalaže	55,3	202
Ostala prerada papira	55,3	67
Proizvodnja trikotažne odeće	42,3	110
Proizvodnja odeće	35,6	391
Proizvodnja kožne obuće	51,9	90
Proizvodnja galanterije	46,0	43
Ostala prerada kaučuka	56,3	54
Mlevenje žitarica	17,9	101
Prerada voća i povrća	28,0	164
Klanje stoke	51,1	59
Prerada mesa	43,5	65
Proizvodnja šećera	44,2	18
Proizvodnja vina	59,8	32
Proizvodnja stočne hrane	36,0	77
Grafička delatnost	16,5	620
Reciklaža sirovina	21,9	186
Ostala nepomenuta proizvodnja	55,6	53

Naravno, pored globalnog značaja koji imaju pojedine klase iz gornje klasifikacije, od ne manjeg značaja je i njihov strukturni raspored. Odgovarajući podaci ukazuju na sledeće momente. Najpre, postoji visok stepen koncentracije ponude u energetici, što je uz ostalo svakako uslovljeno i prirodnim faktorima i tehnološkim karakteristikama procesa proizvodnje, ali i opredeljenjima države, odnosno ekonomske politike koja se poslednjih godina vodi u Srbiji (i Jugoslaviji), i koja je rezultirala potpunom centralizacijom kapaciteta u elektroprivredi i naftnoj industriji. Slična je situacija i u granama crne i obojene metalurgije, s tim što se ovde ipak pojavljuju i grupacije sa nešto većim stepenom konkurentnosti. U celini, izrazit stepen koncentracije u oba kompleksa, uz infrastrukturni karakter energetike, upućuje na obavezu države da ostvaruje nešto veći uticaj na poslovanje, a posebno na obrazovanje cena u oba kompleksa.

Visok stepen koncentracije ponude postoji i u preradi obojenih metala i preradi nemetala (sve grupacije sa vrlo visokim i visokim stepenom koncentracije ponude).

U metalnom kompleksu, u metaloprerađivačkoj delatnosti i mašingradnji, preovlađuju srednji i niži stepen koncentracije, gde su dakle zastupljene nešto konkurentniji strukture. Slična je situacija u proizvodnji električnih mašina i aparata, s tom razlikom što se pojavljuju i tri grupacije sa vrlo visokim, odnosno visokim stepenom koncentracije.

Nasuprot ovome, visoka je zastupljenost grupacija sa velikim stepenom koncentracije ponude u proizvodnji saobraćajnih sredstava, gde kod dve grupacije (proizvodnja putničkih automobila i proizvodnja traktora) koeficijent K4 ima vrednost 100%, kod četiri između 95 i 99,9%, i po jednoj između 90 i 95%, odnosno 85 i 90%. Samo u jednoj grupaciji u okviru ove grane (proizvodnja delova i pribora za motore) stepen koncentracije ponude je manji od 50%, odnosno može se govoriti o većoj konkurentnosti. Ovakva situacija upozorava na poseban položaj koji u okviru industrije Srbije ima ova grana.

Grupacije sa vrlo visokim i visokim stepenom koncentracije postoje još u proizvodnji kamena, šljunka i peska, u proizvodnji građevinskog materijala i u proizvodnji i preradi papira, ali se (izuzev donekle poslednje) ne bi moglo reći da su preovlađujuće. Nešto je drugačija situacija kod proizvodnje tekstilnih prediva i tkanina, i proizvodnje prehrambenih proizvoda i proizvodnje pića. Naročito je značajno postojanje ovakvih grupacija u proizvodnji prehrambenih proizvoda, gde je u dve grupacije odgovarajuća vrednost koeficijenta K4 jednaka 100%, a u još četiri preko 99%.

Sumarni pregled stepena koncentracije po industrijskim granama daje naredna tabela, u kojoj su rezultati po granama dobijeni ponderisanjem stepena koncentracije u okviru grupacija, a na osnovu ukupnog prihoda odgovarajućih grupacija.

Analiza stepena koncentracije tržišta, i stepena njegove monopolisanosti po pravilu ima za cilj da identifikuje delove tržišta na kojima se pojavljuju (potencijalni) monopolisti i oligopolisti, i da time ukaže ekonomskoj politici na područja u kojima je potrebno sprovesti antimonopolističke mere, odnosno sprečavati monopolsko ponašanje odgovarajućih preduzeća. Pri tome se pretpostavlja da se ova preduzeća sa šireg društvenog aspekta ponašaju neracionalno, naime da ostvaruju monopolsku dobit zahvaljujući odsustvu konkurencije, a što im omogućava da cene formiraju i drže na višem nivou nego što bi bilo moguće u uslovima postojanja konkurencije, da su u stanju da kontrolišu ponudu i time uravnotežuju ponudu i tražnju na za njih povoljnijem nivou, i dr. Takođe, smatra se da takvim svojim ponašanjem ova preduzeća posredno onemogućavaju optimalan razvoj cele privrede. Analize ovakvog tipa, međutim, u našim uslovima uglavnom nisu bile rađene, pa se i ne može dati odgovor na pitanja da li su takve pretpostavke doista realne, i da li se u privredi



nešto takvo zaista i dešava. S obzirom na veoma veliki stepen koncentracije tržišta, dakle na veoma veliki stepen njegove (potencijalne) monopolizacije, značaj nepostojanja takvih analiza se višestruko uvećava.<sup>11</sup>

Tabela 4. Stepen koncentracije po industrijskim granama u 1993. i prvoj polovini 1994. godine

Grana	1993.	1994.	Učešće u proizvodnji 1994.
Proizvodnja električne energije	96,71	89,42	19,03
Proizvodnja uglja	100,00	100,00	8,79
Prerada uglja	100,00	100,00	0,00
Proizvodnja sirove nafte i gasa	100,00	100,00	3,39
Proizvodnja derivata nafte	100,00	100,00	1,07
Proizvodnja rude gvožđa	-	-	0,00
Crna metalurgija	99,70	96,91	0,20
Proizvodnja ruda obojenih metala	99,52	99,84	1,52
Proizvodnja obojenih metala	100,00	100,00	2,12
Prerada obojenih metala	99,76	93,63	0,34
Proizvodnja nemetalnih minerala	99,96	96,57	0,23
Prerada nemetala	99,83	98,46	1,29
Metaloprerađivačka delatnost	82,04	70,22	3,21
Mašingradnja	81,84	82,66	1,59
Proizvodnja saobraćajnih sredstava	83,66	79,91	1,80
Brodogradnja	87,94	96,43	0,16
Proizvodnja električnih mašina	88,65	69,65	2,93
Proizvodnja baznih hemijskih proizvoda	94,16	77,95	1,35
Prerada hemijskih proizvoda	97,95	72,98	4,56
Proizvodnja kamena, šljunka i peska	93,30	69,62	0,55
Proizvodnja građevinskog materijala	84,69	77,05	2,89
Proizvodnja rezane građe i ploča	89,55	54,97	0,46
Proizvodnja finalnih proizvoda od drveta	91,80	63,09	2,55
Proizvodnja i prerada papira	98,96	63,46	1,53
Proizvodnja tekstilnih prediva i tkanina	98,15	93,38	3,30
Proizvodnja gotovih tekstilnih proizvoda	72,06	58,45	5,78
Proizvodnja kože i krzna	97,00	85,96	0,33
Proizvodnja kožne obuće i galanterije	83,61	54,42	1,49
Prerada kaučuka	92,39	84,51	1,01
Proizvodnja prehrambenih proizvoda	87,55	56,99	17,31
Proizvodnja pića	99,54	77,29	4,69
Proizvodnja stočne hrane	89,02	36,03	1,18
Proizvodnja i prerada duvana	98,15	93,63	1,30
Grafička delatnost	54,14	16,53	1,53
Reciklaža sirovina	56,45	21,95	0,18
Proizvodnja raznovrsnih proizvoda	94,16	77,95	0,35

<sup>11</sup> Primenom faktorske analize na skupu petnaest pokazatelja finansijskog poslovanja i na podacima iz završnog računa za 1993. godinu pokazali smo da postoji značajna razlika u ponašanju između preduzeća, odnosno grupacija, kod kojih je stepen koncentracije visok, i preduzeća, odnosno grupacije, kod kojih je stepen koncentracije manji. (Videti: Republički zavod za razvoj, *Analiza stepena monopolisanosti tržišta industrijskih i neindustrijskih sektora privrede Srbije*, Beograd, juli 1994.) S obzirom na neadekvatnost 1993. godine za bilo kakve kvalitetnije finansijske analize, neophodno je ove rezultate prihvatiti sa određenom rezervom, i ponoviti istraživanja po pristizanju završnih računa za 1994. godinu.

U industriji Srbije postoji u celini izrazito visok stepen koncentracije ponude, sa širokim prisustvom sva tri oblika neefektivne konkurencije (čist monopol, uključujući i duopolne situacije, dominantna firma i čvrst oligopol). Efektivna konkurencija u nekom od oblika (labavi oligopol, monopolistička konkurencija, potpuna konkurencija) postoji u svega oko 20% od ukupnog broja industrijskih grupacija. Razlike između, i u okviru pojedinih sektora su, pri tome, dosta izražene. U jednom delu proizvodnje (energetika, metalurgija i si.) ovakav, visok, stepen koncentracije ponude je očekivan i uslovljen, uz ostalo, i prirodnim i tehnološkim karakteristikama, ali svakako i opredeljenjima kojima se rukovodi zvanična politika, i koja su dovela do gotovo potpune koncentracije i centralizacije u najvećem delu energetskog sektora.

Visok stepen koncentracije, međutim, postoji ne samo u granama tzv. teške industrije, već i u nekim sektorima koji proizvode robe široke potrošnje. Na primer, u granama 0115 (proizvodnja saobraćajnih sredstava), 0117 (proizvodnja električnih mašina i aparata), 0119 (prerada hemijskih proizvoda), 0124 (proizvodnja i prerada papira), 0125 (proizvodnja tekstilnih prediva i tkanina), 0127 (proizvodnja kože i krzna), 0130 (proizvodnja prehrambenih proizvoda), 0131 (proizvodnja pića), 0133 (proizvodnja i prerada duvana).

U takvim uslovima usmerenost ekonomske politike na centralizaciju u dominantnim sektorima mora se oceniti kao u najmanju ruku problematična, bez obzira na motive kojima je to obrazloženo. To je, naime, neopravdano čak i kada bi se prihvatila želja vladajućih struktura da se u ovom sektoru sačuva svojinski status quo, odnosno da se ne dozvoli prodor privatne svojine.<sup>12</sup>

Dugo oklevanje sa donošenjem antimonopolnih propisa, i stidljivi nastup u ovom domenu (nadležnim organima je data obaveza da posebno prate i kontrolišu svega desetak osnovnih prehrambenih proizvoda i još nekoliko sredstava za održavanje higijene) potpuno su neprimereni stvarnoj situaciji na tržištu (odnosno, na tržištima). Umesto toga potreban je radikalno drugačiji, agresivan nastup države i ekonomske politike, koji praktično mora da obuhvati najveći deo proizvodnje. Pri tome ne treba zazirati od administriranja, jer antimonopolističko zakonodavstvo i praksa upravo i podrazumevaju aktivnu ulogu države. Pitanje je samo modaliteta tog administriranja, a što podrazumeva spremnost i svestranu osposobljenost države i njenih organa da jednu takvu antimonopolističku praksu definiše i sprovodi.

U okviru teme koja je predmet razmatranja u ovom tekstu moramo se dotaći i još jednog problema koji ovde nije detaljnije razmatran. Radi se, naime, o postavljanju barijera za ulazak novih konkurenata u postojeće proizvodnje, a što se u određenim teorijskim razmatranjima tretira kao jedna od najvažnijih karakteristika mogućnosti da tržišta postanu i ostanu konkurentna. Bez detaljnijeg zadržavanja na ovim pitanjima trebalo bi ovde barem pomenuti nestalnost, pa čak i direktno pogrešnu usmerenost naše ekonomske politike, koja se ogleda, pored ostalog, u čestom menjanju uslova poslovanja, što je njena višegodišnja karakteristika, u direktnom podizanju visokih barijera (kao što je bilo određivanje visokih taksa – firmarina), u suzbijanju potencijalne ili stvarne spoljne konkurencije (određivanje visokih akciza, ili najnoviji slučaj – nedavno uvođenje visokih uvoznih dažbina).

---

<sup>12</sup> Naši nosioci ekonomske politike morali bi malo pomnije da prate procese privatizacije i liberalizacije kako u bivšim socijalističkim, tako i u razvijenim zapadnim ekonomijama. Onda bi znali da je moguća i liberalizacija bez privatizacije, koja bi naravno, mogla da zahvati i ovaj, energetski sektor. (Videti: P. Starr, "Limits of Privatization", *Prospects for Privatization*, ed. by S. H. Hanke, APS, New York, 1987, pp. 125-126).

## Literatura

1. Andrijašević, Jovan. *Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Institut društvenih nauka, Beograd, 1975.
2. Drutter, Izak. „Tržišni aspekti koncentracije”, u: Drutter, Izak; Dubravčić, Dinko; Žuljić, Stanko. *Problemi privredne koncentracije*, Ekonomski institut, Zagreb, 1964.
3. Kaysen, C; Turner, D.F. *Antitrust Policy*, Harvard, 1959.
4. Kovač, Oskar (red.) *Efektivna zaštita i konkurentnost jugoslovenske privrede*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1992.
5. Republički zavod za razvoj. *Analiza stepena monopolisanosti tržišta industrijskih i neindustrijskih sektora privrede Srbije*, Beograd, 1994.
6. Scherer, Frederic M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand McNally & Company, Chicago, 1971.
7. Stackelberg, Henrich von. *Marktform und Gleichgewicht*, Wien - Berlin, 1934.
8. Starr, Paul. “Limits of Privatization”, u: Hanke, Steve H. *Prospects for Privatization*, APS, New York, 1987.
9. Turner, D.F. *Antitrust Policy - an Economic and Legal Analysis*, Harvard, 1969.
10. Horvat, Branko. „Integriranost jugoslavenske privrede i samoupravno planiranje”, *Ekonomist*, br. 2, 1969.
11. Horvat, Branko. „Tržišna transformacija državnog preduzeća”, *Ekonomika*, br. 9, 1991.

## Rajko Bukvić

### MARKET STRUCTURES IN SERBIAN MANUFACTURING INDUSTRY AND THE PROBLEMS OF TRANSITION

**Abstract:** The work deals with the problems of building the market economy of perfect competition in actual circumstances of transition and economic blockade of Serbia. There were analyzed the market situations in manufacturing industries with the use of standard coefficients K4 and usual classification into five groups (very high concentrated, high concentrated, modest concentrated, low concentrated and not concentrated markets). In sense of general high degree of concentration, with dominant share of second class of used classification, to them about 40% of all branches belong, it was in further analysis into few groups divided. On the basis of so declared divide there were identified the existence of effective and ineffective competition in industrial branches. The analyses made in this work was a basis for the recommendations for the economic, first the antitrust policy, in them the adequate regulation and practice unreasonably is to be late.

**Keywords:** market concentration, coefficients K4, effective and ineffective competition, antitrust policy